

2023-2029年中国水性涂料 市场前景研究与投资策略报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制

www.chinairr.org

一、报告报价

《2023-2029年中国水性涂料市场前景研究与投资策略报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R04/R0403/202211/21-514459.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

凡是用水作溶剂或者作分散介质的涂料，都可称为水性涂料。近来国家对环境保护的重视不断提高，各种环保政策相继出台，对涂料化工行业进行了强有力的政策调控。传统油漆消费税政策将出台，污染环境、有毒的传统油漆将面临产业整合，水性涂料等环保型涂料将在大气治理的倒逼和政策扶持下得到了快速发展。目前，国内涂料主要分为建筑涂料、粉末涂料、汽车涂料、木器漆、工业防护漆、船舶涂料、卷材涂料等，其中建筑涂料占到30%以上。过去几年建筑涂料率先初步完成了水性对溶剂型的替代，但其汽车漆、木器漆和工业漆等领域的占比还都比较低。

产业研究报告网发布的《2023-2029年中国水性涂料市场前景研究与投资策略报告》共八章。首先介绍了水性涂料行业市场发展环境、水性涂料整体运行态势等，接着分析了水性涂料行业市场运行的现状，然后介绍了水性涂料市场竞争格局。随后，报告对水性涂料做了重点企业经营状况分析，最后分析了水性涂料行业发展趋势与投资预测。您若想对水性涂料产业有个系统的了解或者想投资水性涂料行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 电子商务与“互联网+”

第一节 电子商务发展分析

一、电子商务基本定义

二、电子商务发展阶段

三、电子商务基本特征

四、电子商务支撑环境

五、电子商务基本模式

（一）电子商务分类

（二）电子商务功能

（三）电商运营模式

六、电子商务规模分析

第二节 “互联网+”的相关概述

- 一、 “互联网+”的提出
- 二、 “互联网+”的内涵
- 三、 “互联网+”的发展
- 四、 “互联网+”的评价
- 五、 “互联网+”的趋势

第二章 互联网环境下水性涂料行业的机会与挑战

第一节 2022年中国互联网环境分析

一、网民基本情况分析

- (一) 总体网民规模分析
- (二) 分省网民规模分析
- (三) 手机网民规模分析
- (四) 网民属性结构分析

二、网民互联网应用状况

- (一) 信息获取情况分析
- (二) 商务交易发展情况
- (三) 交流沟通现状分析
- (四) 网络娱乐应用分析

第二节 互联网环境下水性涂料行业的机会与挑战

- 一、互联网时代行业大环境的变化
- 二、互联网改变传统涂料招商渠道
- 三、互联网助力企业开拓市场
- 四、电商带来水性涂料营销新思路

第三节 互联网水性涂料行业的改造与重构

- 一、互联网重构行业的供应链格局
- 二、互联网改变生产厂商营销模式
- 三、互联网导致行业利益重新分配
- 四、互联网改变行业未来竞争格局

第四节 水性涂料与互联网融合创新机会孕育

- 一、电商政策变化趋势分析
- 二、电子商务消费环境趋势分析
- 三、互联网对行业技术支持作用

四、电商黄金发展期机遇分析

第三章 水性涂料行业发展现状分析

第一节 水性涂料行业发展现状分析

一、水性涂料行业产业政策分析

二、水性涂料行业发展现状分析

三、水性涂料行业主要企业分析

四、水性涂料行业市场规模分析

第二节 水性涂料行业市场前景分析

一、水性涂料行业发展机遇分析

（一）水性漆符合环保要求

（二）中国正成为水性漆重要的发展市场

（三）低碳经济推动汽车水性涂料发展

（四）我国水性木器涂料市场空间巨大

（五）儿童房家具对水性涂料需求上升

二、水性涂料行业市场规模预测

三、水性涂料行业发展前景分析

第四章 水性涂料行业市场规模与电商未来空间预测

第一节 水性涂料电商市场规模与渗透率

一、水性涂料电商总体开展情况

二、水性涂料电商交易规模分析

三、水性涂料电商渠道渗透率分析

第二节 水性涂料电商所属行业盈利能力分析

一、水性涂料电子商务发展有利因素

二、水性涂料电子商务发展制约因素

三、水性涂料电商所属行业经营成本分析

四、水性涂料电商所属行业盈利模式分析

五、水性涂料电商所属行业盈利水平分析

第三节 电商行业未来前景及趋势预测

一、水性涂料电商行业市场空间测算

二、水性涂料电商市场规模预测分析

三、水性涂料电商发展趋势预测分析

第五章 水性涂料企业互联网战略体系构建及平台选择

第一节 水性涂料企业转型电商构建分析

一、水性涂料电子商务关键环节分析

- (一) 产品采购与组织
- (二) 电商网站建设
- (三) 网站品牌建设及营销
- (四) 服务及物流配送体系
- (五) 网站增值服务

二、水性涂料企业电子商务网站构建

- (一) 网站域名申请
- (二) 网站运行模式
- (三) 网站开发规划
- (四) 网站需求规划

第二节 水性涂料企业转型电商发展途径

- 一、电商B2B发展模式
- 二、电商B2C发展模式
- 三、电商C2C发展模式
- 四、电商O2O发展模式

第三节 水性涂料企业转型电商平台选择分析

一、水性涂料企业电商建设模式

二、自建商城网店平台

- (一) 自建商城概况分析
- (二) 自建商城优势分析

三、借助第三方网购平台

- (一) 电商平台的优劣势
- (二) 电商平台盈利模式

四、电商服务外包模式分析

- (一) 电商服务外包的优势
- (二) 电商服务外包可行性
- (三) 电商服务外包前景

五、水性涂料企业电商平台选择策略

第六章 水性涂料行业电子商务运营模式分析

第一节 水性涂料电子商务B2B模式分析

- 一、水性涂料电子商务B2B市场概况
- 二、水性涂料电子商务B2B盈利模式
- 三、水性涂料电子商务B2B运营模式
- 四、水性涂料电子商务B2B的供应链

第二节 水性涂料电子商务B2C模式分析

- 一、水性涂料电子商务B2C市场概况
- 二、水性涂料电子商务B2C盈利模式
- 三、水性涂料电子商务B2C物流模式
- 四、水性涂料电商B2C物流模式选择

第三节 水性涂料电子商务C2C模式分析

- 一、水性涂料电子商务C2C市场概况
- 二、水性涂料电子商务C2C盈利模式
- 三、水性涂料电子商务C2C信用体系
- 四、水性涂料电子商务C2C物流特征

第四节 水性涂料电子商务O2O模式分析

- 一、水性涂料电子商务O2O市场概况
- 二、水性涂料电子商务O2O优势分析
- 三、水性涂料电子商务O2O营销模式
- 四、水性涂料电子商务O2O潜在风险

第七章 水性涂料主流网站平台比较及企业入驻选择

第一节 天猫

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站水性涂料品牌
- 三、网站用户特征分析
- 四、网站覆盖人数分析
- 五、网站访问次数分析
- 六、网站发展策略分析

第二节 京东

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站水性涂料品牌
- 三、网站用户特征分析
- 四、网站覆盖人数分析
- 五、网站访问次数分析
- 六、网站发展策略分析

第三节 苏宁易购

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站水性涂料品牌
- 三、网站用户特征分析
- 四、网站覆盖人数分析
- 五、网站访问次数分析
- 六、网站发展策略分析

第四节 当当网

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站水性涂料品牌
- 三、网站用户特征分析
- 四、网站覆盖人数分析
- 五、网站访问次数分析
- 六、网站发展策略分析

第五节 阿里巴巴

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站水性涂料品牌
- 三、网站用户特征分析
- 四、网站覆盖人数分析
- 五、网站访问次数分析
- 六、网站发展策略分析

第八章 水性涂料企业进入互联网领域投资策略分析（）

第一节 水性涂料企业电子商务市场投资要素

- 一、企业自身发展阶段的认知分析

二、企业开展电子商务目标的确定

三、企业电子商务发展的认知确定

四、企业转型电子商务的困境分析

第二节 水性涂料企业相关电商物流行业分析

一、水性涂料企业电商自建物流分析

(一) 电商自建物流的优势分析

(二) 电商自建物流的负面影响

二、水性涂料企业电商外包物流分析

(一) 快递业务量完成情况

(二) 快递业务的收入情况

(三) 快递业竞争格局分析

第三节 水性涂料企业电商市场策略分析

一、电商总策略

二、水性涂料企业电商开展策略()

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R04/R0403/202211/21-514459.html>